Jorge Ochoa: «Si quiebran las mypes, quiebra el Perú»

¿Cuál es la situación de las mypes tras poco más de dos meses del inicio de la crisis ocasionada por el COVID-19?

Para muchas mypes esta pandemia ha resultado letal, pues ha afectado seriamente su viabilidad de subsistir en el corto plazo porque están imposibilitadas de vender. De nada sirve que se pueda producir si no van a vender. Ese es el problema de los negocios formales e informales. Ya vamos más de 60 días de cuarentena con ventas mínimas o ventas cero. Eso altera la cadena de pagos.

¿Los programas de ayuda del Gobierno han tenido el resultado esperado?

Lamentablemente los programas de apoyo financiero como Reactiva Perú y el Fondo de Apoyo Empresarial a la MYPE (FAE-MYPE) no han llegado al sector que realmente lo necesita. Debido a que muchas mypes no cumplen con los requisitos, no son clientes conocidos del banco y no obtienen la calificación crediticia mínima. La realidad es que de un universo de 2,6 millones de empresas en el Perú, donde 99,8% son micro, pequeña y mediana empresa (mipymes), no se llega a cubrir ni si quiera al 10% del total de ellas. Y es probable que a la fecha no se haya cubierto ni al 5%. Como consecuencia de ello se está afectando seriamente la viabilidad de las empresas y la cadena de pagos sigue interrumpida.

Muchas empresas formales han optado por la suspensión perfecta, y otras se han beneficiado por los subsidios del 35% de la planilla para quienes ganan menos de S/ 1.500. Pero

también sabemos que el número de trabajadores que existen en el Perú superan los 12 millones y de estos más de 8 millones son informales. El subsidio o la suspensión perfecta no va a llegar a esos trabajadores. Ellos se van a quedar en la calle.

Asimismo, las mipymes están transversalmente en todos los sectores de la economía. Todo negocio que no está vendiendo y que tiene obligaciones de alquileres, de personal o con el banco, de hecho va a tener problemas.

¿Los programas Reactiva Perú y FAE-MYPE deberían mejorar?

De hecho, estos programas representan una buena idea y voluntad del Gobierno, pero el problema es cómo benefician al empresario de a pie. Es correcto que el Ejecutivo diseñe la política, así como que se destine el 12% del PBI para solucionar estos problemas. Pero esto no llega con la prontitud que debería a los empresarios. ¿De qué sirve que me presten el promedio de un mes de ventas si voy tres meses sin operar? Si ese salvavidas llega con tres meses de retraso es probable que ya no sea utilizado por quienes realmente lo necesitan. Hay varias empresas que sin necesitarlo califican para el préstamo a tasas bajísimas, pero hay otras que sí lo necesitan y no califican. Se debería agilizar los requisitos para aplicar a esos créditos y el desembolso.

¿Qué acciones ha estado evaluando el Gremio de la Pequeña Empresa de la CCL?

Como gremio, estamos trabajando en cinco ejes. El primero es el tema laboral, porque hay que respetar el derecho de los trabajadores. Sin embargo, hay circunstancias que hacen que las empresas cierren. El segundo tema es el tributario.

Aparentemente hay calma y una serie de facilidades tributarias, pero a partir de junio y julio nuevamente la Sunat podría ejercer toda su fiscalización y con todo derecho. Por ello, habría que dar algunas amnistías y fraccionamientos porque las empresas están muy afectadas.

El tercer tema es el financiero, que se está centrando en Reactiva Perú y FAE-MYPE. También es importante, como cuarto tema, la viabilidad del negocio. ¿De qué sirve prestarme y producir si no voy a vender? Efectivamente, hay algunas actividades que no van a funcionar producto del achicamiento del mercado o, incluso, por algunas barreras y trabas burocráticas, como en el comercio electrónico, y realmente no conviene operar si no hay futuro en el negocio.

Un último tema son las compras estatales. El Estado podría ser un excelente reactivador de la actividad industrial para las mipymes si tuviera una política expansiva de compras a las empresas peruanas.

¿Han tenido respuestas del Gobierno sobre las facilidades que deberían otorgarles a las mypes?

En muchos casos si se ha tenido un eco. Por ejemplo, al ampliar por S/ 30.000 millones Reactiva Perú. También en el ámbito laboral, en lo que se refiere a que la CTS que debería ser depositada en mayo, ahora se puede depositar en noviembre. Adicionalmente existe una serie de propuestas que son un clamor general del empresariado. No obstante, hay otros temas que necesitan agilizarse como los requisitos para el comercio electrónico.

El empresario puede ser un buen consejero. Quienes hacen políticas públicas no están en la calle y el hombre de a pie es el que habla. En este momento tenemos que mover la economía muy prudentemente respetando todos los protocolos, si no nos movemos estamos condenados a desaparecer.

Esto va a ser una cadena. Si tiene problemas el hombre de a pie, quiebran las mypes, y, Dios no quiera, quiebra el Perú. Esta situación obliga a reflexionar seriamente. Los empresarios no somos los malos de la película, somos los que ponemos el pecho en tiempos difíciles.

Se vienen las campañas por el Día del Padre y Fiestas Patrias, ¿hay posibilidad de recuperación para las mypes?

No todo es malo. Esto va a obligar a las empresas a repensar la forma de hacer negocios. Es una excelente oportunidad para buscar soluciones, innovar y usar la tecnología. En esta pandemia ha habido sectores que sí se han beneficiado, como, por ejemplo, aquellos dedicados a la venta de consumo masivo. Pero el problema también es la informalidad y la falta de respeto a las normas sanitarias. Para aquellos que no tienen esperanza de seguir funcionando hay que repensar el negocio. No podemos hablar de cifras aún porque tres de cada cuatro peruanos viven en la informalidad laboral. Hasta las empresas formales tienen clientes y proveedores informales.

Un ejemplo para considerar es que si uno quiere vender por internet debe tener por lo menos dos locales abiertos y muy pocos empresarios mypes los tienen. También se solicita una flota propia de vehículos en un mundo donde la tercerización genera eficiencia. Inclusive piden que en el 2019 se haya tenido por lo menos 2% de ventas online. ¿Cómo se va a poder

operar?

Las empresas se pueden adaptar a ciertos protocolos necesarios, pero hay cosas que lo único que van a generar es la paralización de los negocios y que, en el mejor de los casos, se trabaje de manera informal. Por su parte, aquellos que quieran acomodarse estrictamente a estas normas podrían perder competitividad por exceso de regulación.

¿Considera que las mypes están capacitadas para el eCommerce?

Están capacitadas pero las normas deberían ser simplificadas para facilitarles el trabajo. Lo único que están generando es que los pequeños empresarios mueran y que las grandes compañías se beneficien a costa de la inanición y falta de actividad de las mypes.